- Free e-Book -

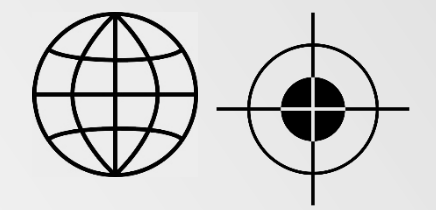
TOMA LAS RIENDAS
DE TU CARRERA

GUÍA PRÁCTICA PARA EMPRENDEDORES

Una guía práctica para emprendedores 3



www.ronald.com.pe
info@ronald.com.pe



Descubre esa **GRAN IDEA**

1. Elije un Negocio Ideal para ti

Cuando emprendes un nuevo camino profesional, en donde eres tu propio jefe, es necesario que te detengas antes de iniciar y pienses en dar el siguiente paso. El éxito de tu empresa dependerá de tu flexibilidad al momento de elegir la actividad a la que te dedicarás. Desde luego, no existe una fórmula secreta para asegurar que tu labor será rentable, pero, para ayudarte en esa decisión, pregúntate a ti mismo:

¿Qué me motiva a independizarme?
¿Qué aptitudes poseo?
¿Qué estoy dispuesto a aprender?
¿Cuál de mis habilidades puede beneficiarme?
¿Qué me apasiona?

Los siguientes pasos, te ayudarán a encontrar una gran idea de negocio que se alinee a ti. Es muy recomendable que elijas un negocio que sea ideal para ti. A continuación, encontrarás 25 pasos que te ayudarán a orientarte hacia esa idea.



2. Conoce el Mercado y la Industria

Una vez que elegiste el giro más adecuado para ti, es momento de definir quién sería tu público objetivo, es decir, tus clientes potenciales. Para ello, tienes que conocer a la perfección el producto o servicio que ofrecerás, defender su calidad y entender los elementos que lo diferencian de la competencia. A partir de esta información, determina a quién vas dirigido y cómo es el comportamiento de ese sector. Investiga qué está pasando en la industria.

3. Analiza tu Competencia

¿Qué es lo que tus competidores ofrecen? Al conocer lo que otras empresas están haciendo, podrás detectar sus fortalezas y debilidades y, de esa forma, sabrás qué estrategias utilizar para posicionarte en la mente de los consumidores. Mantén los ojos abiertos a necesidades que puedas cubrir, así, ampliarás tu rango de atención y ganarás más clientes.

4. Agrega Valor a tu Oferta

En este punto, la creatividad y la intuición son tus mejores herramientas. Incluye alguna característica innovadora a tu negocio: un beneficio extra, un artículo novedoso, más variedad, trato personalizado con los clientes, rapidez u otros. La idea es ir más allá y presentarle al comprador una propuesta diferente.



5. Elije un Nombre Impactante

Pon mucha atención cuando nombres a tu nuevo negocio. Contempla, que, a largo plazo, tienes que reflejar a lo que te dedicas, tus valores, beneficios, cualidades y fortalezas. Debe ser fácil de pronunciar y de recordar, así como asegurarse que toda la gente comprenda su significado. El objetivo es que sea la primera opción cuando alguien piense en el producto o servicio que ofreces. Antes de iniciar cualquier trámite, revisa que el nombre que elegiste no pertenezca a alguien más.

6. Registra tu Marca

Una vez que te aseguraste que tu marca es original, consulta los trámites, procesos y costos -que varían según el giro de tu negocio- para registrarla ante Registros Públicos y Sunat.

7. Investiga los Permisos y Trámites Necesarios

Para constituir una empresa, debes cumplircon ciertos trámites, que dependen de la zona, municipio y entidad en la que te encuentres. Los básicos son: Inscripción en Registros Públicos, Sunat, Municipalidad e Indecopi.

8. Adapta un Lugar de Trabajo

Si bien no es necesario que inicies tu negocio en una amplia oficina y con muebles de primera calidad, sí debes estar bien instalado y equipado para trabajar.



9. Haz un Plan de Negocios y Establece Metas

Este documento debe incluir la descripción de tu empresa, los objetivos que quieres alcanzar y las acciones que realizarás para lograrlos. También te servirá para cometer errores en papel y no en la práctica y será una herramienta básica para el desempeño de tu nuevo negocio. Sigue tu plan al pie de la letra, pero, si es necesario, sé flexible y cambia lo que no funcione.

10. Calcula la Inversión Inicial

Investiga todos los gastos que se generarán al abrir tu empresa. Enlista cada uno de los desembolsos que tengas que realizar y haz cuentas. Tal vez puedas privarte de ciertos lujos temporalmente, que serán compensados una vez que tu trabajo comience a producir ganancias.

11. Fija las Reglas

Desde el inicio, pon un precio a tu oferta. El importe final al público deberá incluir diversos elementos del proceso de producción: salarios, costos de manufactura, costos empresariales y utilidades. Esto también incluye el pago de luz, agua, teléfono, materia prima y distribución.

12. Consigue Capital

Si cuentas con el capital, invierte tu propio dinero en el arranque, para que no acumules deudas. De no ser así, puedes ir a instituciones financieras o considerar tener un socio.



13. Establece un Presupuesto para Marketing

Los negocios que arrancan operaciones deben destinar un presupuesto para Marketing. Para sacarle mayor jugo a ese dinero, enfócate en un buen Plan de Marketing.

14. Promueve tu Marca

Es imprescindible que tu público objetivo conozca tu marca. Para utilizar los recursos de forma productiva, crea un plan de marketing con estrategias efectivas.

15. Acércate al Consumidor

Determina cuál es el perfil al que te enfocas, utilizando variables de rango de edad, sexo, nivel socioeconómico, preferencias y gustos. Difunde tu idea donde esté ese público.

16. Crea una Cartera de Clientes

Solo se necesita de un cliente para que tu empresa comience a operar; y, si éste está contento, seguramente te recomendará. No olvides que un consumidor satisfecho, no solo regresará una segunda vez a comprar, sino que enviará a sus conocidos.

17. Conquístalos

Una vez que ya tienes a tu primer cliente, cumple tus promesas y entrega el mejor trabajo que tengas. Respeta la calidad, los tiempos y el precio acordado. Recuerda que el objetivo es convertir a esa persona en un cliente leal.

18. Conéctate a la Red

Hoy, uno de los métodos de búsqueda más importantes es el Internet. Por lo tanto, también es el medio más eficiente para posicionar tu empresa. No solo basta con tener una página Web, sino tener presencia en distintas redes sociales y llevar una fuerte campaña de SEO y SEM.

19. Ofrece un Servicio de Primera

No importa el giro en el que te desarrolles, el modo en que te presentes y entregues tu oferta juega un papel primordial en la generación y retención de clientes. Una sonrisa siempre lleva lejos y a tus compradores les gustará volver a hacer negocios contigo si les demuestras respeto y amabilidad.

20. Desarrolla una Estrategia de Ventas

La mejor forma de trabajar en ventas es conociendo a tu consumidor. ¿Cómo hacerlo? Escuchando y entendiendo sus necesidades a través de un estudio de mercado. A partir de esta información, define cómo será tu plan de ventas.

21. Aumenta tu Base de Clientes

Si están felices y satisfechos, no tendrán problemas para recomendarte entre sus conocidos. Ellos serán tu mejor garantía y te ayudarán a atraer más prospectos al negocio. Pide que tus consumidores te refieran con sus amigos y familiares y crea redes de confianza que promuevan tu actividad.



22. Diversifícate

Si bien está dirigido a un nicho en particular, no está de más ampliar tu oferta. Pero esto no significa convertirse en una compañía de multiservicios. Conserva tu idea original y dale un giro creativo al negocio, presentando productos y servicios adicionales relacionados o que lo complementen.

23. Protege tu Negocio

Si vas a tener un negocio en donde los clientes puedan entrar y salir fácilmente, monta un sistema de seguridad que garantice que no te robarán. Otro aspecto clave es respaldar toda la información digital que poseas, así como asegurar el equipo tecnológico que utilizas.

24. Destina Tiempo para Ti

Empezar un negocio puede ser estresante; y, si no administras bien tu tiempo, pronto notarás que te olvidaste de tus necesidades y de las de tu familia. Date la oportunidad para comer, salir con amigos y familia, hacer deporte o tu hobbie.

25. Vive tu Sueño

Después de planear, construir y abrir un negocio nuevo, lo más probable es que termines exhausto. Para continuar, requerirás de mucha fuerza y un sistema de apoyo que esté contigo en los malos tiempos. Sin embargo, poco a poco te darás cuenta de que el esfuerzo extra que hiciste rindió frutos.

Construimos Carreras **FELICES**

Queremos agradecerte por haber llegado hasta aquí y esperamos continuar brindándote mayor información para tu vida profesional y para tu felicidad al gestionar tu carrera. Somos Consultores de Carrera especializados en perfiles como el tuyo, con una experiencia de más de 15 años en consultoría de carrera ejecutiva y con una personalización sobresaliente.

Éste es el tercero de una secuencia de eBooks dirigidos a emprendedores. Próximamente proporcionaremos la siguiente fase, con mayor información sobre el particular.

Un cordial saludo,
Ernesto Rubio y el Equipo de Ronald, Career Services Group



Outplacement



Coaching Ejecutivo



Assessment

Una guía práctica para emprendedores 3





